

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Setelah penulis melakukan penelitian di KJKS BMT Al-Hikmah cabang Gunungpati, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Penerapan *marketing mix* SIRELA di KJKS BMT Al-Hikmah cabang Gunungpati adalah sebagai berikut:

Produk yang dihasilkan oleh KJKS BMT Al-Hikmah salah satunya adalah produk simpanan sukarela lancar (SIRELA) yang menggunakan akad wadi'ah yad adh-dhamanah. Anggota menitipkan dananya dalam bentuk tabungan yang dapat diambil sewaktu-waktu.

Untuk menjadi anggota SIRELA dikenakan biaya pembukaan rekening yang cukup murah yaitu dengan membayar Rp 10.000,-, Rp 25.000,- untuk simpanan pokok (simpok) dan Rp 25.000,- untuk sertifikat modal koperasi (SMK). Dan setiap bulannya mendapatkan *fee* sesuai dengan kebijakan KJKS BMT.

Pemasaran SIRELA sendiri dilakukan di warung-warung, bengkel, pedagang, PKL (Pedagang Kaki Lima) sekitar kantor cabang dan belum sampai ke pelosok-pelosok Gunungpati. Hal ini disebabkan kantor cabang yang terbilang masih baru.

Promosi yang digunakan pihak KJKS BMT yaitu dengan menggunakan sistem jemput bola yang mana staff marketingnya menggunakan pendekatan *personal selling* (penjualan personal) ke anggota maupun calon anggota. Akan tetapi anggota yang begitu banyak tidak diimbangi dengan karyawan yang bekerja menyebabkan pelayanan yang dilakukan kurang maksimal.

2. Analisis SWOT terhadap penerapan *marketing mix* SIRELA di KJKS BMT Al-Hikmah cabang Gunungpati
  - a. Kekuatan (*strength*) dari *marketing mix* SIRELA terdapat pada sistem jemput bola yang dilakukan pihak KJKS BMT dan lokasi kantor cabang yang strategis, merupakan pusat keramaian kedua setelah pasar Gunungpati.
  - b. Kelemahan (*weakness*) dari *marketing mix* SIRELA yaitu minimnya staff marketing yang bekerja di KJKS BMT sehingga menyebabkan pelayanan kurang maksimal.
  - c. Peluang (*opportunity*) dari *marketing mix* SIRELA adalah Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya pengelolaan keuangan berprinsip pada syari'ah yang bebas dari riba.
  - d. Ancaman (*threat*) dari *marketing mix* SIRELA antara lain yaitu bunga atau bagi hasil produk sejenis di lembaga keuangan lain jelas dan lebih besar dan staff marketing di lembaga keuangan sejenis yang lebih baik dalam melayani anggotanya baik dalam segi kualitas maupun kuantitas.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis sampaikan diatas maka penulis memberikan saran yang bertujuan untuk meningkatkan perkembangan KJKS BMT Al-Hikmah cabang Gunungpati:

1. Penambahan karyawan yang profesional agar bisa menunjang kinerja pelayanan di KJKS BMT.
2. Pihak KJKS BMT Al-Hikmah cabang Gunungpati harus melakukan inovasi dalam strategi bauran pemasaran agar tidak kalah saing dengan lembaga keuangan lain.
3. Peningkatan kualitas kinerja karyawan harus diperhatikan.

## **C. Penutup**

Alhamdulillahirobbil'alamin, dengan segala kerendahan hati penulis panjatkan puji syukur kehadirat ALLAH SWT, akhirnya penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Penulis mengakui bahwa penulisan tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan yang semuanya itu karena keterbatasan pengetahuan dan kemampuan penulis.

Semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi penyusun khususnya dan pembaca pada umumnya, saran dan kritik yang bersifat membangun dari pembaca sekalian sangat penulis harapkan demi kesempurnaan tugas akhir ini dan demi pembelajaran bagi penulis dalam penulisan karya ilmiah selanjutnya.